

كيف يمكن التعامل الجيد مع الآخرين

- اصغ أكثر مما تتكلم: لا تقاطع ، كسب الثقة
- قدّم الدعم للآخرين
- كن القدوة في كل شي تفعله فالجميع يراقب
- احترام الطرف الآخر اللغة النوع الثقافة
- استعمال فعال للدعابة / الابتسامة مفتاح القلوب
- اللبس الملائم والمظهر
- اصلح ما بينك وبين الله يصلح ما بينك وبين العبد .
- حافظ على هدوء أعصابك , لا تتفعل بل تعود على الاستماع
- حافظ على إبتسامتك فهي تعطي انطباعا مريح الطمأنينة
- كن متحدثا لبقا واختار كلامك الكلام له أكثر من معنى المحبب
- أفشي السلام اينما ذهبت وألقي التحية فهذا يدل انطباع رائع وأظهر الحب للآخرين
- البعد عن إعطاء الأوامر فهو سلوك منفر افعل
- الوضوح فى التعامل ابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه
- قدم نفسك على أنك مساوٍ لهم ولست أعلى منهم
- ارفع شعار ” أنت أنا - نسامح أخطاؤهم لأنها أخطاؤك
- تجنب تصيد عيوب الآخرين
- إذا كنت مخطئا فسلم بخطئك ولا تقل لمحدثك أنه مخطئ
- لا تتدخل الناس في مشاكلك وهمومك فليدبرهم ما يكفيهم
- لا تدّعي امتلاك الحقيقة المطلقة آراءك ليست قوانين ومقدسات

الدلالات الحركية للتعامل مع الآخرين

علامات جيدة :-

- هز الرأس بالموافقة (تأييد)
- ميل الجسد الى الامام (انتباه)
- الاصبغ على الخد أو جانب الراس (تفكير وتأمل)
- النظر المستمر اليك (تركيز)
- ميل الرأس الى أحد الجانبين مع النظر اليك (تفكير)
- الابتسامة والضحك
- الوقوف منتصبا

علامات سيئة :-

- التملل وكثرة الحكّة في المكان
- كثرة الدخول والخروج
- النظر الى الساعة
- الجلوس واليدان خلف الرقبة
- التثاؤب
- العبوس في الوجه
- اللعب بشعر الرأس
- حك الرقبة

• قضايا يكرها الناس عند التعامل

- الإنسان يكره النصح في العلن
- لا يحبون إلقاء الأوامر
- الناس تكره الإنسان الذي ينظر إلى عيوبهم وينسى محاسنهم
- الناس يبغضون الذي لا ينسى الزلة
- الناس لا يحبون الذي يحقرهم وينظر لهم نظرة إستعلاء
- يكره الناس من ينسب الفضل إليه، ويحمل الأخطاء على الآخرين
- لا يحبون الذي يتماذى في الخطأ ولا يعترف
- التوبيخ والانتقاد قبل الاستيضاح